

ACTION GUIDE



7 Tage (Selbst-) Marketing



15 Minuten

Überlege dir heute: **Wer sollte dich & dein Angebot kennen? Wer könnte dein Angebot brauchen, dich weiterempfehlen oder mit dir zusammenarbeiten?**

Sichtbarkeit beginnt mit Relevanz – bei den richtigen Menschen.

[illegible]

Tag 2: Dein Elevator Pitch



15 Minuten

Heute geht's darum, in einem Satz greifbar zu machen, was du tust, für wen und mit welchem Ziel. Ein sogenannter Elevator Pitch ist ein kurzer Satz, der klar macht, **was du anbietest, für wen – und welchen Mehrwert du lieferst**.

Damit bist du auf die nächste „Und was machst du so?“-Frage gut vorbereitet. Überlege:

- ... Wen unterstützt du? (= deine Lieblingskund:innen)
- ... Wobei? (= dein Angebot)
- ... Wozu dient deine Unterstützung? (= Mehrwert für deine Kund:innen)
- ... Und: Was macht dein Angebot auch dann möglich, trotz möglicher Hürden?

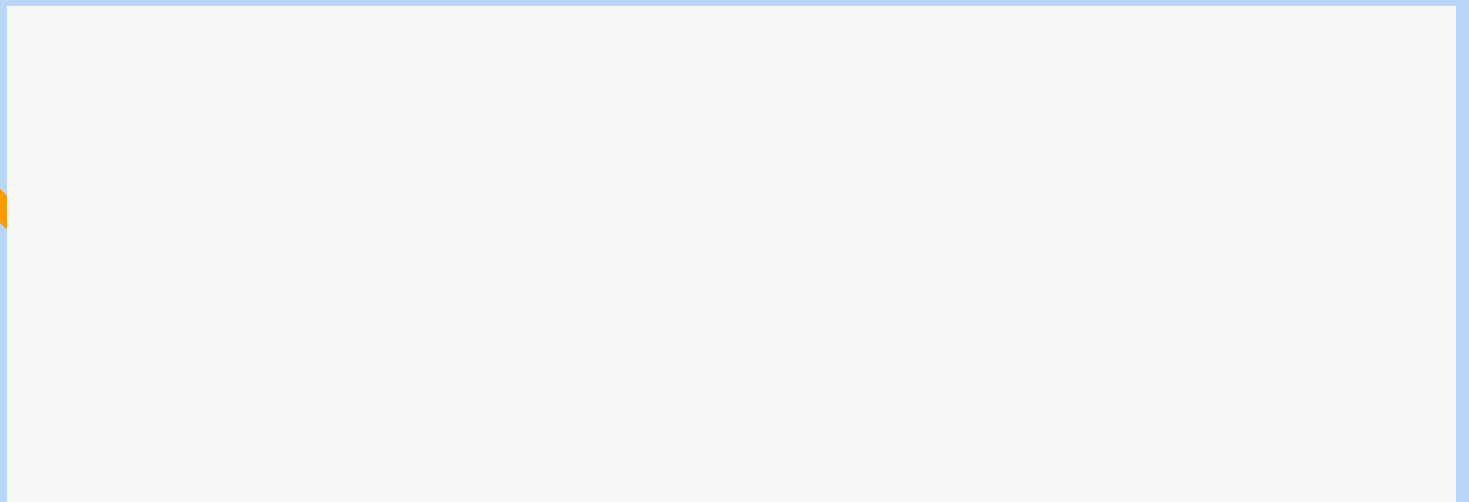
Hier zwei Beispiele:

... Als Trailscout unterstütze ich nebenberuflich Selbständige (**wen?**), ihren Weg im Social Media Dschungel zu finden (**wobei?**) – damit sie mit ihrer Expertise sichtbar werden (**wozu**), **auch wenn** sie wenig Zeit haben. Fokus: LinkedIn.

... Ich unterstütze Trainerinnen dabei, ihr Wissen/Angebot so in Social Media zu präsentieren – damit sie die passenden Menschen erreichen, auch wenn sie keine Lust haben sich ständig vor der Kamera zu zeigen.

Jetzt bist du dran: Formuliere deinen persönlichen Elevator Pitch.

Dein persönlicher Elevator Pitch



PS: Du willst dich nicht “nur” für ein Thema entscheiden? In Social Media Netzwerken wie LinkedIn kannst du auch ein 2. Thema gut sichtbar machen. Entscheide dich trotzdem bei deinem Pitch jetzt für **ein Thema**.

Tag 3: Deine Wohlfühlzone



Finde deinen Lieblings-Marketingkanal

Heute geht es darum, wie du sichtbar wirst – **auf deine Art**. Du musst z.B. nicht alle Social Media Kanäle bespielen und schon gar nicht alle gleichzeitig. Entscheidend ist, was dir liegt und wo du dich gern zeigst.

Sichtbarkeit funktioniert dann am besten, wenn sich ein Kanal für dich gut anfühlt und es dir leicht fällt ihn zu bespielen. Schreibst du gern? Bist du gern vor der Kamera? Oder sprichst du lieber spontan ins Mikro?

Nutze die heutige Aufgabe, um Klarheit zu gewinnen:

Was passt zu dir? Wo fühlst du dich wohl? Was hast du vielleicht sogar schon?

Was liegt Dir?	passende Kanäle	Content vorhanden als Basis, z.B.
Ich schreibe gern	LinkedIn, LinkedIn Newsletter, Blog, Newsletter, Amazon	Whitepaper, Artikel, Buch ...
Ich mache gern Fotos	LinkedIn, Instagram, Pinterest, Facebook	Bilder von mir, Mockups etc. (KI-Bilder sind nur bedingt erfolgreich derzeit)
Ich spreche gern	Spotify, Google Podcast, Apple Podcast	
Ich filme gerne	Instagram (Reels), YouTube, tiktok	z.B. Kursvideos
Ich spreche gern vor Publikum	(Online-)Kongresse, Verbandsveranstaltungen etc.	z.B. ein Vortrag

PS: Auf den unterschiedlichen Social Media Plattformen gibt es immer Bild-Text-Beiträge oder Video. Auf Instagram sind Bilder wichtiger als auf LinkedIn. Prinzipiell ist das Beitragsbild aber auch ein Element um auf LinkedIn andere zum Klicken & Lesen zu bewegen.

Tag 3: Deine Wohlfühlzone



Fülle die Tabelle aus

Was liegt Dir?	Kanal vorhanden, welcher?	Content vorhanden als Basis? Wenn ja, was?	Welchen Kanal will ich bespielen?
Ich schreibe gern			
Ich mache gern Fotos			
Ich spreche gern			
Ich filme gerne			
Ich spreche gern vor Publikum			

**15
Minuten**

A) Schreibe einen kurzen Beitrag auf deinem Account – z. B. eine persönliche Erfahrung, eine Frage an deine Community oder ein Impuls zu deinem Thema
ODER

Wenn Du magst, trag deinen Kommentar zusammen mit deinem Thema in die Liste ein & befülle sie mit weiteren Ideen.

[illegible]

Tag 5: Der unterschätzte Status



Heute schauen wir auf einen Sichtbarkeitskanal, den viele gar nicht auf dem Schirm haben: den Status in deinem Messenger – z. B. bei WhatsApp, Signal oder auch als Story auf Facebook oder Instagram.

Was viele für Urlaubsbilder oder Geburtstagswünsche nutzen, kann auch im Business richtig Wirkung zeigen.

Denn:

- ☞ Du erreichst Menschen, die dich schon kennen.
- ☞ Die neugierig sind, was sich bei dir tut.
- ☞ Du kannst genau steuern, wer es sieht

Deine Aufgabe: Überlege dir, was du in deinem Status oder deiner Story zeigen möchtest.

Zum Beispiel:

- Deinen Elevator Pitch
- Eine Aktion oder ein freier Platz
- Ein Reminder, wofür du stehst